

新規開拓営業力強化セミナー

~売り込まない営業力を強化する~

定員

40名
先着順

商品、サービスそのもので差別化が図りづらい状況の中で、セールスパーソンのスキルや、やる気が差別化要因の大きな1つになっています。お客様から「あなたにお願いしたい！」という言葉を言って頂けるために必要不可欠な考え方、スキルの見つけ方、新規開拓の手法を具体的に学んでいただきます。

2026. 1.22 (木)
14:00～16:00 (開場 13:30)

会場 熊谷商工会議所2F会議室

※駐車場は商工会議所西側の駐車場をご利用ください

住所 〒360-0024 熊谷市問屋町2-4-1ソシオスクエア内

主催 熊谷商工会議所 中小企業相談所
小売飲食業部会／卸売物流業部会／製造業部会

受講料 無料

講演
内容

◆新規顧客開拓の極意

◆お客様との信頼関係の作り方

- ・ストーリーテリングで自己紹介
- ・ニュースレターの活用

◆お客様に寄り添った購買サイクルに合わせた 営業手法

- ・ニーズの把握、代替案の比較検討、リスク軽減
- ・契約のいただき方
- ・契約をいただいた後のフォローアップの仕方 他



一番化戦略研究所株式会社

代表取締役
高田 稔 氏

東京都出身、英国 University of Hull にてMBA 立命館大学経済学部卒業。1993年アメリカンエキスプレス入社。一貫して加盟店営業、特に新規獲得に従事。冬季長野オリンピック、沖縄サミット開催準備などのビッグプロジェクトに参加。営業成績が認められ3年連続でトップ10以内に入り、1位の社長賞も受賞。2003年に渡英し、英国 University of Hull にてMBA を取得。2005年に帰国後「一番化戦略コンサルタント」として独立。

講師

FAX : 048-525-7272 申込締切日 : 2026年1月15日 (木) まで

事業所名		TEL	
所在地		MAIL	
受講者氏名		受講者氏名	

QRコード



※ご記入いただきました情報は、各種連絡・情報提供のみ利用させていただきます。